

**PROGRAMME AGRICULTURE –
GESTION DES RESSOURCES NATURELLES**
« Wula Nafaa »



**CADRE DE CONCERTATION DES
ACTEURS DE LA FILIERE (BOUYE)**

« PRODUITS DE BAOBAB »

Rapport des Journées de Reflexion

Consultant: Laurent GOMIS

Soumis par:

International Resources Group (IRG)
1211 Connecticut Avenue, NW · Suite 700
Washington, DC 20036 · United States
Tel: 202/289-0100 · Fax: 202/289-7601
www.irgltd.com

Soumis à:

USAID/Senegal
2 Avenue Abdoulaye Fadiga
Dakar, Sénégal

Janvier 2004



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



ELUSA

Wi Winrock International



International Resources Group

SOMMAIRE

1	Preamble.....	1
2	Contexte et Objectifs.....	2
	2.1 Contexte.....	2
	2.2 Objectifs globaux de la rencontre sur le cadre de concertation	3
3	Demarche et Methode d'Animation.....	4
	3.1 Demarche	4
	3.1.1 Phase 1: Diagnostic Rapide des Acteurs Interesses par le Cadre de Concertation.....	4
	3.1.2 Phase 2: Reunion Filiere Pour la Mise en Place du Cadre de Concertation.....	4
	3.2 Methode d'Animation.....	6
4	Deroulement de la Concertation.....	7
	4.1 Schema de la Concertation.....	7
	4.2 Resultats de la Concertation	7
	4.2.1 Les Ateliers Professionnels sur les Problemes des Acteurs	7
	4.2.2 Les Solutions Proposees par les Acteurs de la Concertation.....	10
5	Synthese et Plan d'Actions Selon les Solutions des Acteurs.....	14
6	Recommandations et Perspectives	15
	Annexe 1: La Foire de Concertation	17
	Annexe 2: Quelques Donnees Obtenus Lors des Ateliers.....	20
	Annexe 3: Quelques Adresses Utiles	24
	Annexe 4: Diversite des Sources d'Approvisionnement des Bana-banas.....	25
	Annexe 5: Evaluation Participative des Journees de Reflexion.....	27
	Annexe 6: Liste de Presence	29

1 PREAMBULE

Le présent rapport est le fruit d'une rencontre inter-acteurs de deux jours. Les données quantitatives en annexes seront donc interprétées avec beaucoup de prudence. Elles sont essentiellement indicatives et permettent aux lecteurs d'avoir une idée sur les différentes périodes de production et les quantités.

Pour tout ce qui suit : les acteurs présents à cette rencontre de cadre de concertation se voient pour la première fois de leur histoire pour discuter en tant que acteurs d'une même filière. C'est pourquoi, certains propos du document méritent d'autres assises pour approfondir la réflexion.

Le programme Agriculture/Gestion des Ressources Naturelles (AG/GRN) est une nouvelle activité de l'USAID et du gouvernement du Sénégal qui a démarré en janvier 2003. Le programme est à cheval entre deux objectifs stratégiques de l'USAID qui sont :

- ◆ Augmentation durable des activités du secteur privé génératrices de revenus dans les secteurs sélectionnés ;
- ◆ Provision des services améliorés au niveau local et l'utilisation durable des ressources dans les zones ciblées.

Ce programme dénommé « Wula Nafaa » qui intervient dans un premier temps au niveau de la région de Tambacounda a pour ambition entre autre, de mettre l'accent particulièrement sur les actions suivantes :

- ◆ l'organisation et la formation des groupes de producteurs ruraux ;
- ◆ le renforcement des capacités des communautés locales pour leur permettre de prendre leurs responsabilités dans la gestion de ressources naturelles ;
- ◆ l'augmentation des ressources en milieu rural.

Le programme en relation avec l'IREF (Inspection Régionale des Eaux et Forêts) s'appliquera à favoriser la réalisation de bénéfices et profits accrus à travers la gestion améliorée des terres agricoles et des forêts naturelles, notamment par la production et la commercialisation des produits naturels et des produits agricoles non traditionnels.

L'un des objectifs clés, du programme Wula Nafaa est, d'avoir un nombre important d'entreprises basées sur, la gestion des ressources naturelles (GRN) ou sur des produits agricoles non traditionnels, nouveaux ou existants qui montrent des revenus accrus mesurables dans les domaines d'intervention du programme.

L'organisation d'une rencontre de deux jours pour la mise en place d'un cadre de concertation des acteurs de la filière « bouye » produits de baobab contribue à l'atteinte de cet objectif visant non seulement une meilleure organisation des acteurs mais surtout la valorisation de ce produit.

2 CONTEXTE ET OBJECTIFS

2.1 Contexte

L'importance économique des produits de baobab ne fait aucun doute. En effet, selon le rapport « calcul des estimateurs de principaux résultats sur la valorisation des produits forestiers non ligneux dans la région de Tambacouda et de Kolda » par Alione Dieng, le pain de singe « Bouye » (*Adansonia digitata*) compte pour 7,5% des revenus des produits forestiers non-ligneux de la région de Tambacounda et participe à hauteur de 54.090.421 CFA par an à l'économie régionale. Le « Bouye » est alors le plus important produit forestier non-ligneux après le « laalo mbep ».

A coté de ce constat de taille, le bouye présente des atouts non négligeables qui facilitent sa conservation et sa commercialisation :

- ◆ le produit n'est pas périssable. Il peut être conservé très longtemps;
- ◆ la production est pour la plus part accessible au niveau de la région ;
- ◆ le marché existe aussi bien localement qu'au niveau international ;
- ◆ en plus des fruits (poudre ou farine), les autres sous-produits (coques, graines, etc.) offrent aussi des opportunités.

Cette importance du « bouye », cité ci-dessus ne se fait pas sentir au niveau régional, du fait de la faible capacité d'organisation de la filière et du niveau de communication entre les acteurs relativement bas.

Ces deux phénomènes (*importance du bouye et manque d'organisation des acteurs*), qui bloquent l'éclosion de la filière, ont été jugé suffisants pour le programme « Wula Nafaa » d'appuyer la tenue d'un forum de cadre concertation inter-acteurs, pour stimuler la communication inter acteurs et essayer d'élaborer un plan d'actions pour la prise en charge des contraintes qui pèsent sur la filière.

Une telle rencontre est à coup sûr, une opportunité offerte pour, non seulement élaborer des axes de concertation pérennes mais surtout, pour procéder à un début d'identification des acteurs saillants de la filière.

Ce forum, cadre de concertation peut être considéré comme, une première étape dans les processus de développement d'un réseau de producteur de « Bouye » et d'un système de communication entre les acteurs de la filière.

2.2 Objectifs globaux de la rencontre sur le cadre de concertation

Les objectifs globaux de la rencontre sur le cadre de concertation visent à :

- ◆ Promouvoir la communication inter-acteurs de la filière baobab et développer des réseaux ;
- ◆ Analyser les principales contraintes et potentialités pour la filière en vue de dégager un plan d'actions pour mieux rentabiliser les acquits de la filière ;
- ◆ Donner une opportunité aux acteurs potentiels pour élaborer des protocoles et conventions (contrats) commerciaux.

3 DEMARCHE ET METHODE D'ANIMATION

3.1 Demarche

Le forum sur le cadre de concertation des acteurs de la filière « Bouye » a été réalisé en deux étapes :

Phase 1: Diagnostic rapide des acteurs intéressés par le cadre de concertation

Phase 2: Une réunion filière pour la mise en place du cadre de concertation inter-acteur

3.1.1 PHASE 1: DIAGNOSTIC RAPIDE DES ACTEURS INTERESSES PAR LE CADRE DE CONCERTATION

Une rapide bibliographie et l'exploitation des connaissances préalables acquises par les responsables du projet lors des divers contacts avec les cibles, ont permis de mettre au point un protocole d'animation du cadre de concertation.

Cette recherche a permis de déterminer les paramètres suivants :

- ◆ le nombre de personnes devant participer à la rencontre de concertation ;
- ◆ la typologie des différents acteurs (pour éviter d'inviter à l'intérieur d'un groupe d'acteurs les mêmes catégories) ;
- ◆ les termes de référence et la durée de réflexion pour chaque groupe (cf programme).
- ◆ L'organisation matérielle de l'atelier du cadre de concertation

Cette phase était nécessaire, elle a permis un partage autour des objectifs recherchés pour le cadre de concertation et une harmonisation des visions et attentes des uns et des autres vis à vis de l'appui demandé.

3.1.2 PHASE 2: REUNION FILIERE POUR LA MISE EN PLACE DU CADRE DE CONCERTATION

3.1.2.1 Rappel des objectifs de la réunion filière

Trois pistes de recherche étaient privilégiées au cours de la rencontre. Ces pistes sont en adéquation avec les objectifs retenus pour cette concertation. Il fallait :

- ◆ Lister les contraintes des différents acteurs de la filière au niveau de leurs activités spécifiques plus particulièrement dans leurs relations avec les autres acteurs.
- ◆ Collecter des informations sur la commercialisation du « bouye » ;

- ◆ Rechercher des propositions pour l'amélioration de la filière ; puis entamer un début de concertation pour la suite de cet atelier (plan d'actions).

L'étude détaillée des propositions et pistes de solutions fera l'objet du plan d'actions très attendu et qui reste le socle de la pérennisation du cadre de concertation.

3.1.2.2 Organisation de la réunion de concertation et choix des participants

La réunion sur le cadre de concertation a concerné trois types d'acteurs : les producteurs, les commerçants et les transformateurs. Le tableau suivant décrit le pourcentage de chaque type.

Tableau 1

Participants	Nombre	Pourcentage
Producteurs	35	58%
Commerçants	19	32%
Transformateurs	6	10%
Total acteurs	60	100%
Animateurs	6	
Total atelier	66	

Cette rencontre ne devait pas avoir un caractère décisif. En effet, les acteurs présents à la concertation évoluent de manière individuelle pour la plus part, la concertation s'inscrivait donc comme une phase de réflexion et de recherche sur le « bouye ».

Pour ces raisons, les invités étaient essentiellement des acteurs professionnels en activité dans la filière « bouye », venus en tant qu'individus tout courts. La représentation était la suivante :

- ◆ **Le groupe des producteurs et assimilés** représente 58% de l'effectif des acteurs. Pour éviter une représentation anarchique de ce groupe, un tri très rigoureux a été fait.
- ◆ **Le groupe de commerçants et autres acheteurs** avait une représentation réduite environ 32% de l'effectif des acteurs. Ce groupe était composé de deux entités (les commerçants opérants dans la région (80%) du sous-groupe et les commerçants de Dakar ou des autres régions qui s'intéressent à l'axe Tambacounda pour « bouye »).
- ◆ **Le groupe des transformateurs** : Ils sont venus pour la plus part de Dakar. En effet, nous avons misé sur des acheteurs potentiels afin de rendre opérationnelle la concertation durant la rencontre du cadre de concertation.

NB : *Les transporteurs n'ont pu assister à cet atelier du fait de la proximité des fêtes de la Tabaski et du grand « Magaal » du village de Poroxane.*

3.2 Methode d'Animation

L'atelier de concertation s'est déroulé en trois (3) phases représentant chacune un axe pour l'atteinte des résultats attendus :

- ◆ Une série d'ateliers de réflexion sur les problèmes et propositions;
- ◆ Une restitution des groupes de travail en assemblée plénière ;
- ◆ Une synthèse des propositions communes ou transversales.

La réunion du cadre de concertation a été introduite par les responsables du projet. En effet, ils comprennent mieux le sens et les enjeux liés à cette rencontre filière. Cette introduction a été une occasion pour les responsables du projet de présenter et expliquer les objectifs globaux de Wula Nafaa aux partenaires.

Les ateliers de réflexion par groupe professionnel ont été animés par les facilitateurs du projet

Un animateur principal chargé de la consultation a assuré supervision et a aidé ponctuellement les animateurs de groupe dans le recentrage et la relance les débats. Chaque atelier réfléchissait autour de trois thèmes :

- ◆ Problèmes des acteurs dans le « bouye » et plus particulièrement dans les relations avec les autres acteurs amont et aval de la filière
- ◆ Propositions de solutions à faire autres acteurs de la filière en incluant les délais puis personnes potentiellement impliquées pour la réalisation de la solution ;
- ◆ Complément d'informations sur la filière afin d'harmoniser les compréhensions des uns et des autres en matière de la structuration filière.

L'animateur principal a pris en charge l'animation pédagogique des séances plénières. Il était assisté par deux membres du projet pour la relance des débats et l'apport d'informations utiles à la concertation.

Suite aux ateliers le soir, l'animateur principal chargé de la consultation a effectué un premier bilan des réflexions et a préparé une synthèse des propositions.

Enfin, il a préparé et animé la foire de concertation des acteurs présents le deuxième jour.

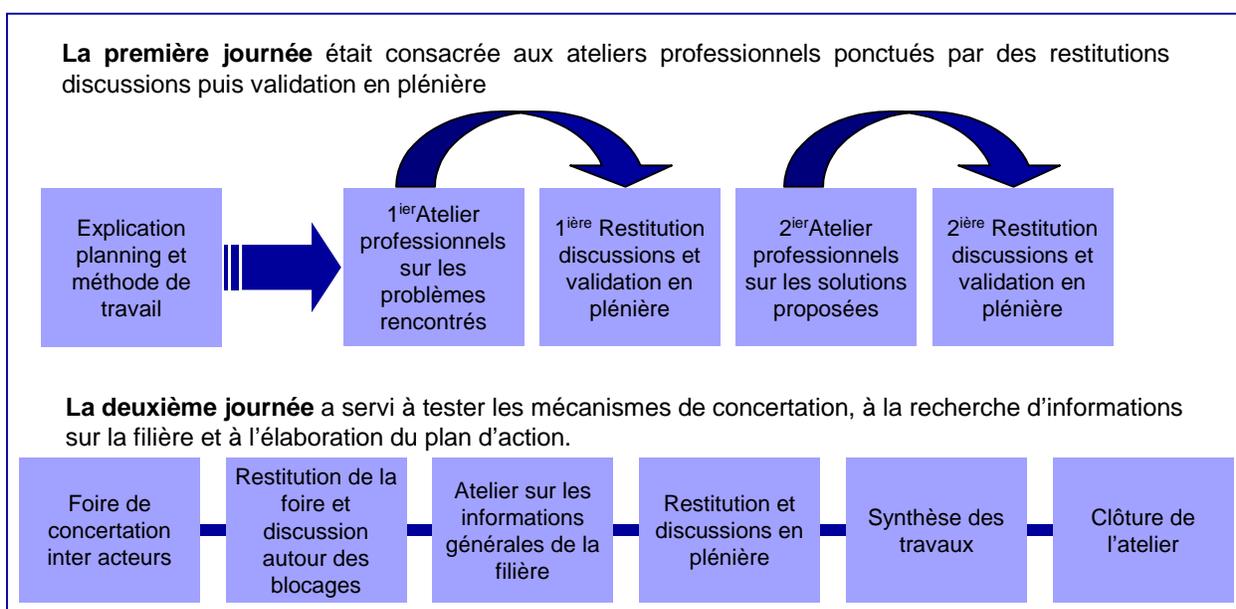
Les journées ont été conclues par les représentants des personnes mandatées par chaque catégorie d'acteurs, les représentants de l'IREF, et de l'ARD puis par un membre de Wula Nafaa.

4 DEROULEMENT DE LA CONCERTATION

Après introduction et ouverture des journées de réflexion par les responsables du projet et le représentant de l'IREF, le consultant a rappelé le planning et la méthode de travail pour les deux journées. Le schéma utilisé pour la concertation est le suivant :

4.1 La Concertation

Figure 4-1 : Schéma de la Concertation



Ce schéma a donné les résultats ci-dessous.

4.2 Resultats de la Concertation

Ces résultats répondent aux objectifs contractés. Les ateliers professionnels sur les problèmes et la recherche de solutions correspondent à l'objectif « Analyser les principales contraintes et potentialités pour la filière en vue de dégager un plan d'actions pour mieux rentabiliser les acquis de la filière », (voir rubrique contexte et objectifs page 4).

4.2.1 LES ATELIERS PROFESSIONNELS SUR LES PROBLEMES DES ACTEURS

Dans un premier temps il a été demandé à chaque groupe d'acteurs (producteurs, commerçants et transformateurs) d'aller en atelier pour lister les problèmes qu'il rencontre avec les autres acteurs de la filière. Les résultats de ces ateliers sont les suivant :

4.2.1.1 Problèmes exprimés par les producteurs :

- ◆ Avec les bana-banas ou vendeurs
 - Les négociations des prix de vente avec les banas sont souvent dures ;
 - Les commerçants imposent souvent leurs unités de mesure ;
 - Les banas ne viennent que lorsqu'il y a beaucoup de « bouye » et là ils imposent leur prix ;
 - La clientèle n'est pas stable ;
 - Les prix ne sont pas stables. Chaque année, ils font une légère baisse ;
 - Les bana-banas sont plus informés sur les prix et ont toujours plus d'arguments.
- ◆ Avec les Transformateurs
 - Ils sont inaccessibles et peu connus ;
 - La fourniture de « bouye » en coque demandée par les transformateurs pose des problèmes pour le transport ;
 - Les prix sont faibles comparativement à la charge de travail.



Les producteurs discutent entre eux sur les problèmes de la profession.

- ◆ Avec les Transporteurs
 - Le coût du transport du village vers la ville est cher ;
 - Les villages sont très enclavés et posent des problèmes d'accès ;
 - Les zones de cueillette sont éloignées des villages et les transporteurs n'acceptent pas généralement de faire le déplacement. Ils préfèrent rester au village.
- ◆ Concernant l'Etat ou les communes

- Mauvais état des routes rend difficile la mobilisation de camion ;
- Il y beaucoup de taxes forestières du village vers la ville ;
- la taxe du marché (taxes municipales).
- ◆ A divers niveau
 - Le bouye se conserve mal surtout quand elle traverse la période hivernale (*il change de couleur ce qui n'empêche pas sa commercialisation*) ;
 - Les marchés sont souvent saturés ce qui occasionne de grosses variations ;
 - Le manque de stratégies pour la régénération de l'espèce fait que nous sommes obligés de faire plusieurs kilomètres pour trouver le « bouye » en brousse ;
 - Les feux de brousse occasionnent la rareté de l'espèce et gêne la régénération ;
 - Les méthodes de cueillette sont rudimentaires ;
 - Les fruits sont cueillis avant maturité.

4.2.1.2 Problèmes exprimés par les commerçants « bana-bana »

- ◆ Avec les producteurs
 - La négociation sur les prix est souvent difficile ;
 - Les producteurs utilisent mal les informations qu'ils ont sur les marchés. Ils pensent pouvoir obtenir au village les prix de Tambacounda et même de Dakar ;
 - Les quantités proposées sont souvent très petites pour mobiliser un camion, mais les producteurs acceptent difficilement de faire le groupage ;
 - Les producteurs ne veulent jamais vendre à crédit c'est à dire que la marchandise soit payée par tranche ;
 - Les zones de production sont loin et enclavées.
- ◆ Avec les Transformateurs
 - Ils ne sont pas connus des milieux bana-banas ;
 - Ils sont des bana-banas comme nous ; ils sont des concurrents ;
 - Ils nous court-circuitent en s'adressant directement aux producteurs.
- ◆ concernant l'Etat ou les communes
 - Il y a beaucoup de taxes forestières sur le bouye ;
 - Méconnaissance des bana-banas des différentes taxes ; on est obligé de payer pour ne pas perdre du temps.

- ◆ A divers niveau
 - Manque de fonds de roulement pour l'achat du « bouye » ;
 - Manque d'organisation inter-bana pour la défense des intérêts et la prise en charge de certaines fonctions de la filière ;
 - Trop de distances couvertes pour avoir les quantités souhaitées ; cela faute d'un plan de régénération de l'espèce.

4.2.1.3 Problèmes exprimés par les transformateurs

- ◆ Avec les producteurs
 - La communication est souvent difficile surtout quand il faut négocier les prix ;
 - Les prix sont très variables d'un producteur à un autre et d'un village à un autre ;
 - La qualité des produits pose souvent problème surtout quand il s'agit du « bouye » décortiqué ;
 - L'accès aux zones de production est souvent difficile ;
 - Les producteurs ne respectent pas les contrats d'approvisionnement. Il y a souvent des irrégularités ;
 - Les producteurs n'acceptent pas la vente à crédit. Ils veulent être payé au comptant.
- ◆ A divers niveau
 - La taxe forestière sur le « bouye » est chère ;
 - Le « bouye » se conserve mal ;
 - Les méthodes de stockage actuelles sont inefficaces.

4.2.2 LES SOLUTIONS PROPOSEES PAR LES ACTEURS DE LA CONCERTATION

Après restitution, discussion et validation des différentes contraintes de chaque acteur, il fallait s'atteler à la recherche de solutions visant la pérennisation ou l'amélioration du cadre de concertation en gestation. Les discussions en atelier professionnel ont donné les résultats suivants :

4.2.2.1 Proposition des producteurs

- ◆ Aux commerçants
 - Se concerter avec les bana-banas pour s'entendre sur les prix et sur les unités de mesure ;
 - Que les bana-banas appliquent des prix justes;
 - Les bana-banas doivent venir régulièrement dans les villages ;

- Nous devons chercher ensemble un référentiel pour la fixation des prix.
- ◆ Aux Transformateurs
 - Avoir un répertoire d'adresses des différents transformateurs de bouye ;
 - Trouver une méthode de fixation de prix de manière équitable.
- ◆ Aux Transporteurs
 - Réduction des prix ;
 - Qu'ils parcourent les villages pour la collecte de la production.
- ◆ A l'Etat
 - Refaire ou réparer les routes ;
 - Réduction des taxes forestières et municipales ;
 - Faire une large information sur les différentes taxes.
- ◆ Aux autres (à divers niveaux)
 - Chercher et trouver des méthodes de conservation efficaces ;
 - Trouver de nouveaux débouchés pour la commercialisation du « bouye » ;
 - Reboiser l'espèce ;
 - Dynamiser et équiper les comités de lutte contre les feux de brousse
 - Former les producteurs aux méthodes de cueillette et de conservation du « bouye ».

4.2.2.2 Propositions des commerçants « bana-bana »

- ◆ Aux producteurs
 - Trouver un temps de concertation avec les producteurs sur les prix ;
 - Ils doivent s'adapter aux lois du marché qui autorise les fluctuations ;
 - Les producteurs doivent s'organiser pour grouper leur récolte au niveau des villages centraux afin de faciliter la collecte.
- ◆ Aux Transformateurs
 - Un répertoire des transformateurs doit être établi ;
 - Ils doivent éviter de nous concurrencer et passer par nous pour leur approvisionnement.
- ◆ A l'Etat
 - Une diminution des taxes sur le « bouye » doit être envisagée ;

- Organiser pour les bana-banas un atelier sur les taxes.



- ◆ Au autres (à divers niveaux)
 - Créer dans chaque marché une association de vendeurs ;
 - Etudier et aider au financement des projets des commerçants ;
 - Agir dans la régénération de l'espèce baobab en utilisant une partie des taxes.

4.2.2.3 Propositions exprimées par les transformateurs

4.2.2.3.1.1 Aux producteurs

- Se concerter sur les prix (méthode de fixation en intégrant les différentes charges de chaque partie) ;
 - Trouver des prix standards par période ;
 - améliorer les techniques de cueillette ;
 - créer un centre de groupage de la production ;
 - appuyer les producteurs dans la planification et à la contractualisation.
- ◆ Aux autres (à divers niveaux)
 - faire un mémorandum sur les taxes adressés à l'Etat ;
 - trouver des technologies et des équipements pour le stockage et la conservation du « bouye ».



5 SYNTHÈSE ET PLAN D'ACTION SELON LES SOLUTIONS DES ACTEURS

AXES	ACTIVITES	QUAND ?			QUI ?				
		2004	2005	2006	Pr	Tr	Co	Ef	PP
INFORMATION COMMUNICATION	Création d'un bulletin des prix et des quantités de production	----->			X	X	X		X
	Séminaire sur les taxes forestières	_____						X	X
	Etude permettant la fixation des prix par période	-----			X	X	X		X
	Appuyer et organiser de telles rencontres	----->							X
REGENERATION DE L'ESPECE	Création de pépinières villageoises;	_____			X			X	X
	Incitations au reboisement		-----					X	X
	Lutter contre les feux de brousse;	----->			X			X	X
	Améliorer les techniques de cueillette;		_____		X				X
	Trouver des stratégies de conservation des graines		_____		X	X		X	X
	Dynamiser et équiper les comités de lutte contre les eux de brousse		_____		X			X	X
COLLECTE DE LA PRODUCTION	Organiser ou créer des points de collecte de la production au niveau des villages;	_____			X				X
	Créer un centre de collecte et de conditionnement au niveau régional		_____			X	X		X
COMMERCIALISATION DE LA PRODUCTION	Elaborer un répertoire des partenaires intéressés par le « bouye »	_____							X
	Recherche sur les techniques de conservation;		_____						X
	Appuyer les producteurs à l'élaboration de contrats et à la planification de la cueillette;		----->		X				X
	Appuyer la mise en relation inter acteur de la filière		----->		X	X	X		X
APPUJ ORGANISATIONNEL ET EQUIPEMENT	Appuyer la création et la dynamisation des associations de vendeurs par marché;	_____					X		X
	Mettre en place un fonds de roulement pour le financement des projets des vendeurs;		----->				X		X
	Rendre plus efficace la transformation par l'appui à l'équipement;		_____			X		X	X
	Tenir une réflexion sur l'équipement pour la cueillette et appuyer l'acquisition.		_____		X			X	X

Pr :Producteurs; Tr: Transformateurs; Co: Commerçants; Ef: Eaux et Forêts; PP: Projet et Partenaires

6 RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES

Au cours de la restitution-discussion en plénière, nous avons pu constater un certain nombre de propositions communes. Ces propositions peuvent servir de base de recommandations pour la suite.

Les grands axes de propositions semblent tous aller dans le sens de l'amélioration de nombreux problèmes évoqués précédemment. Ces problèmes ont recueilli une première approbation de tous les acteurs présents à l'atelier.

Cependant pour bien cerner les enjeux et les conséquences de chaque activité, et pouvoir agir, ces propositions doivent être étudiées en profondeur. En effet, les premières discussions sur les propositions qui ont donné naissance au plan d'action sont très succinctes.

Par la suite, des ateliers restreints pour l'analyse des solutions proposées doivent être tenus pour permettre une clarification d'un certain nombre de propositions. De même, certaines personnes ressources devront être consultées car ils permettront d'aboutir à des propositions mûrement réfléchies.

Il faut quand même noter que la réunion a abouti à une sensibilisation de tous les acteurs sur l'intérêt du cadre de concertation inter professionnelle et sur les dangers qui pèsent sur la ressource « bouye ».

Les recommandations concertées et prioritaires auxquelles tous les acteurs sont d'accord lors des discussions et voudraient attaquer tout de suite sont les suivantes :

1. *Recherche de consensus sur les prix de vente. C'est à dire œuvrer à la création d'un système permettant la transparence et favorisant un commerce équitable.* En effet, **Le problème de prix** surtout « le comment de sa fixation » a souvent monopolisé les débats. Ce sujet n'a jamais été vidé durant les plénières. Cependant, les acteurs ont fait diverses propositions qui vont vers la mise en place d'un système durable d'information sur les activités de la filière comme les prix, les quantités, les lieux d'approvisionnement, etc.. Ce système permettra à terme une large communication entre les acteurs et touchera probablement d'autres produits forestiers car les acteurs ne vivent pas que de « bouye ». Sa conception nécessitera l'implication de personnes ressources averties sur les méthodes de communication. L'outil pourra être conçu sous forme de bulletin dont la périodicité restera à déterminer. Le système pourrait être appelé « observatoire des produits forestiers » par exemple.
2. *Recherche sur les technologies de cueillette, de stockage et de conservation des produits.* Il s'agira pour le projet et ses personnes-ressources de proposer des modules de formation simple sur la cueillette et d'impulser une stratégie organisationnelle au niveau des producteurs pour une cueillette à maturité. S'agissant du stockage et de la conservation, les choix des acteurs peuvent être exprimés comme suivant :
 - Organiser dans un premier temps des points de collecte ou de groupage de la production au niveau des villages centre ce qui facilitera l'acheminement du produit vers les points de vente

- en ville. Une telle activité peut se faire avec l'aide des facilitateurs sur le terrain. Une équipe restreinte réfléchira sur une faisabilité concertée (impliquant les acteurs) de cette activité.
- Ensuite, appuyer la formation en technique de stockage et de conservation du « bouye ». il faut noter que le « bouye » se conserve bien mais il semble qu'il change de couleur (il vire au rouge) quand il traverse la période hivernale ce qui entraîne la chute de son prix. Il s'agira alors pour les techniciens de trouver des réponses et proposer des méthodes simples et pas très coûteuses pour les acteurs
 - Enfin, appuyer la construction en ville (Tambacounda) d'un centre de stockage de la production, en impliquant d'autres partenaires. La mise en place du centre de stockage nécessitera des préalables organisationnels au niveau des commerçants principales cibles pour la valorisation. Il sera alors nécessaire d'appuyer la mise en place des associations de commerçants comme le demande d'ailleurs l'atelier de vendeurs.
3. *Créer des conditions favorisant la régénération de l'espèce baobab avec une participation accrue des bénéficiaires.* **La régénération** de l'espèce demande des techniques variées. Le projet devra alors faire un répertoire des méthodes existantes, tester à petite échelle celles qui semblent être appropriées et faire l'extension aux autres villages intéressés.
4. *Favoriser une discussion concertation autour des taxes en impliquant les services décentralisés de l'Etat.* **Les taxes et ou les redevances multiples** payées par les commerçants surtout ont été évoquées à divers niveaux (producteurs, commerçants et même chez les transformateurs). Les discussions avec ces acteurs ont démontré qu'ils (acteurs) cherchent à comprendre les différentes taxes et leur destination. Cependant des propositions très importantes ont été faites au cours des débats comme : L'utilisation d'une partie des taxes pour la régénération de l'espèce, l'organisation d'une grande rencontre (genre séminaire) sur la taxe forestière. Cette rencontre verra la participation de tous les acteurs principalement les commerçants « bana-banas ».

Ces orientations comme nous l'avons annoncé en début de ce chapitre doivent être discutées en petit groupe impliquant certains acteurs et des personnes-ressources avant d'être lancés dans le panel de la mise en œuvre

Il est cependant possible d'attaquer tout de suite l'élaboration d'un répertoire des acteurs intéressés par le bouye au niveau local (Tambacounda) et national (dans le reste du pays). Ce répertoire doit regrouper des éléments (adresse, besoins de acteurs, etc.) permettant un contact direct facile entre les acteurs.

ANNEXE 1: LA FOIRE DE CONCERTATION

Objectifs de la Foire

La foire était une étape très importante dans le système de concertation inter-acteurs. Elle répond à l'objectif « *Donner une opportunité aux acteurs potentiels pour élaborer des protocoles et conventions (contrats commerciaux)* » voir page 4. Elle avait comme objectifs spécifiques de :

- ◆ Permettre un contact direct entre différents acteurs de la filière ;
- ◆ Créer durant l'atelier un espace d'échange sur des thèmes stratégiques comme la négociation sur les prix, sur les unités de mesure, etc. ;
- ◆ Permettre aux acteurs de passer rapidement de la négociation à la contractualisation (écoulement de la production oblige)



La concertation ne peut s'établir que si les acteurs arrivent à communiquer entre eux et s'ils essayent ensemble sans intermédiaire de trouver des solutions aux problèmes auxquels ils sont confrontés

Quelques constats sur la foire

La foire a concerné au total soixante participants. Elle a duré une heure trente minutes d'horloge et a permis d'établir un contact direct entre acheteurs et détenteurs de « bouye ».

A l'issue de la foire, les constats suivants sont à signaler :

- ◆ Les acteurs ont buté sur la fixation des prix car il n'y avait aucune référence technique convaincante pouvant servir de guide pour orienter les négociations. Pour preuve, la discussion sur le prix a beaucoup polarisé les débats pour le reste de l'atelier.

- ◆ Le choix préférentiel des transformateurs pour un approvisionnement en « bouye » non décortiqué a rencontré des difficultés au niveau des producteurs et même chez les bana-banas. Les différents acteurs n'ont pu parler le même langage :
 - Les producteurs et les bana-banas évoquent la lourdeur de ce mode d'approvisionnement qui risque de coûter trop cher
 - Les transformateurs ont pour soucis la qualité du produit et son aptitude (hygiène) pour les exigences de la transformation.
- ◆ Les producteurs ne sont pas habitués à ce genre de rencontres, c'est à dire à la mise en place de stratégies pour la recherche de clients. Ils ont mis beaucoup de temps avant d'entrer dans la phase de négociation. Ils n'ont pas pu gérer l'opportunité offerte par la foire pour décrocher beaucoup de contrats avec les clients (transformateurs et commerçants).
- ◆ Les bana-banas quant à eux sont restés figés dans la négociation et ont tenté de jouer au plus malin, ce qui a bloqué leur concertation avec les producteurs. Ils n'ont pas accepté de perdre même un petit peu pour après espérer gagner par la suite.
- ◆ La distance Tambaounda Dakar a aussi beaucoup pesé sur les négociations. Les transformateurs craignent les frais de déplacement et de transport du produit. Ils oseraient plus si le prix était maîtrisé d'avance, ce qui n'est pas le cas durant toute la négociation inter-acteurs.

Quelques résultats de la foire

La foire a quand même donné quelques résultats satisfaisants :

- ◆ Le niveau de concertation a été rehaussé ce qui a largement contribué aux échanges fructueux de la deuxième journée des travaux ;
- ◆ Certains acteurs ont pu nouer des contacts avec des clients ou des fournisseurs. Il faut cependant aider à rendre opérationnel toutes ces initiatives. Ceci a été d'ailleurs la préoccupation de certains acteurs lors de l'évaluation de l'atelier (cf. Evaluation de l'atelier) ;



- A. Les acteurs parlent entre eux. Chacun cherche des clients ou des fournisseurs.**
B. Un niveau de concentration extrême des acteurs.

- ◆ La méfiance entre acteur a été vaincue donnant place à de véritables concertations entre professionnels désireux de trouver des solutions aux maux qui gangrènent la filière ;
- ◆ Un début de concertation a eu lieu sur les prix. Cet état des choses augure des lendemains de concertations très fructueuses ;
- ◆ Des réflexions sur la rareté de l'espèce, qui a pour conséquences la hausse d'année en année des prix et la pression qui pèse sur la ressource elle-même, ont été amorcés. Cette vision a permis d'avancer rapidement sur la recherche de solutions consensuelles autour de la régénération de l'espèce (cf. plan d'actions)

ANNEXE 2: QUELQUES DONNEES OBTENUS LORS DES ATELIERS

Les zones de production

L'atelier des producteurs/collecteurs a essayé de mettre en exergue dix zones de productions très intéressantes.

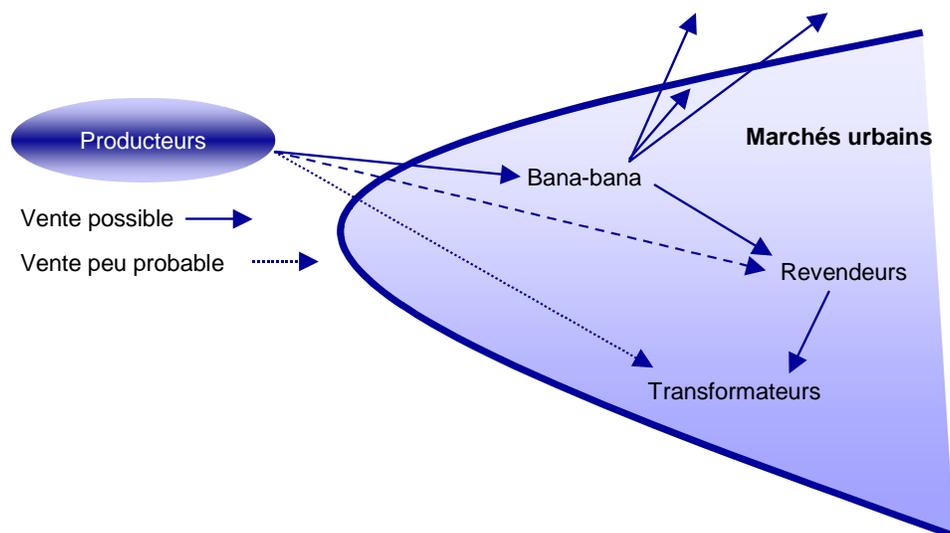
VILLAGES	Distance de Tamba en km	Quantités possibles
Bala	64	70 à 80 T/an
Boyinguel	88	35 à 50 T/an
Bodé	106	70 à 90 T/an
Kouthia Koto	98	90 à 100 T/an
Dindé Ferlo	268	+ de 50 T/an
Ibel	255	+ de 60 T/an
Badioula	288	30 à 40 T/an
Bembou	279	40 à 60 T/an
Goudiry	125	+ de 45 T/an
Touba Béléle	168	+ de 50 T/an

Ce tableau est juste un exemple. Les villages producteurs de « bouye » sont très nombreux dans la région. Pour avoir une vision nette, il faudra consulter d'autres études plus élaborées qui traitent des évaluations quantitatives. Pour ce qui concerne les quantités, il s'agit là d'une simple estimation et non de quantités réellement mesurées sur le terrain.

Les circuits d'acheminement

Les principaux lieux d'écoulement du « bouye » d'après les commerçants présents à l'atelier nous ont permis d'établir les circuits commerciaux généralement empruntés par les vendeurs de la région.

LES FILIERES COURTES INTERNES (REGIONALES)



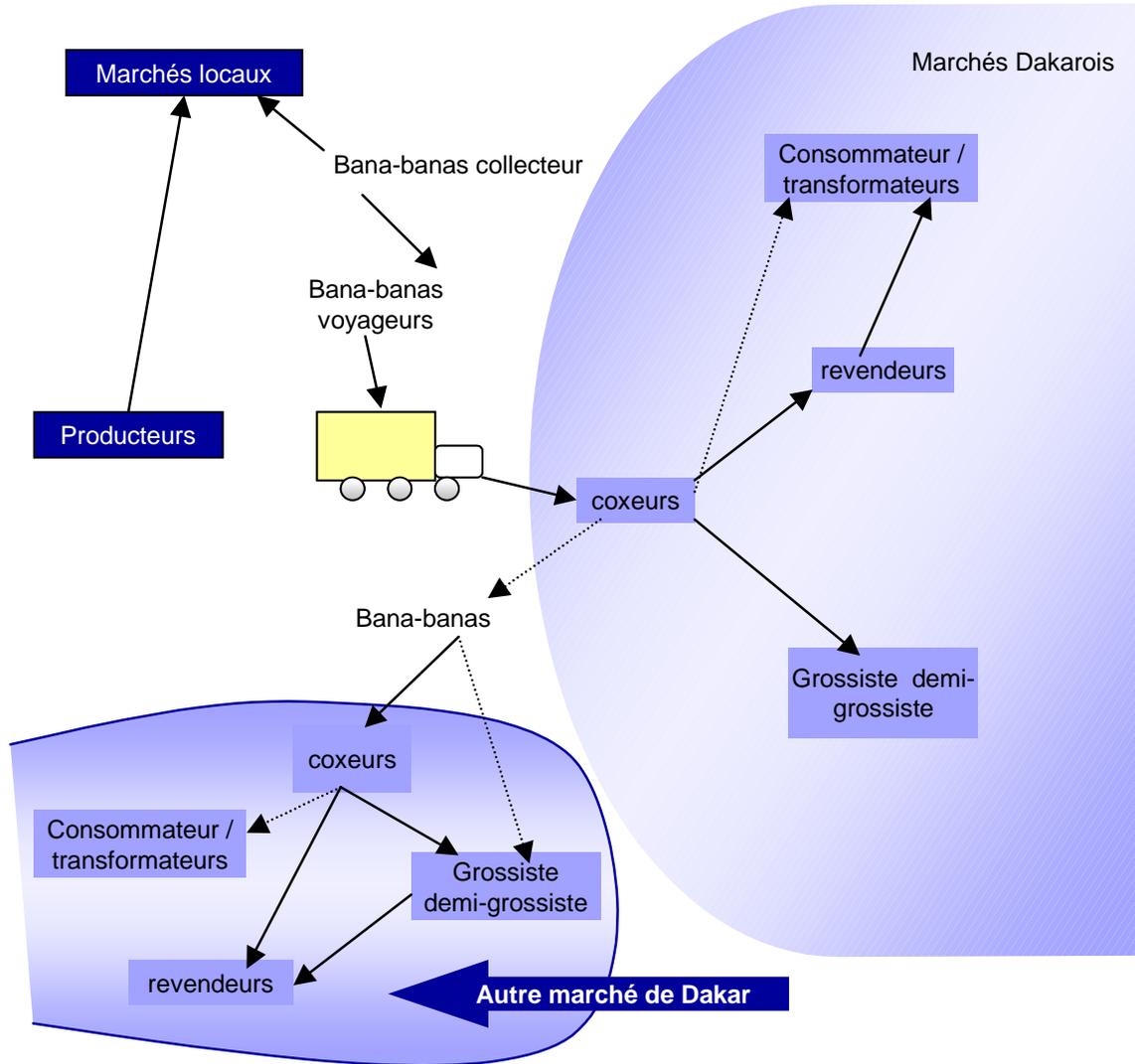
Cette filière concerne essentiellement les marchés urbains locaux. Dans ce cas, la production vient exclusivement des villages environnants. La vente au détail est assurée par les revendeurs ou les producteurs.

Le plus souvent, dans ce scénario, les bana-banas vont chercher la production dans les villages ou au niveau des marchés hebdomadaires. Il peut y avoir des cas où, les producteurs viennent vendre eux-mêmes dans les marchés. En ce moment, ils s'adressent généralement aux revendeurs et rarement aux bana-banas.

Les bana-banas au niveau local sont spécialisés dans le stockage de la production en attendant les périodes de pénurie (juillet-décembre) pour déstocker et faire grimper les prix.

Les quantités de production détenues par les bana-banas locaux, sont généralement destinées à une commercialisation hors des marchés urbains de la région. Les marchés dakarois et de Touba sont les principales destinations des banas.

LES FILIERES LONGUES



Les producteurs approvisionnent les marchés locaux en « bouye ». A ce niveau, ils ont pour interlocuteurs des bana-banas collecteurs installés dans les marchés. Ces derniers jouent à la limite le rôle de coxeurs locaux car ils arrivent à grouper la production pour la déstocker au profit d'un autre bana-banas. Il peut avoir des cas où ces bana stockeur cherchent eux-mêmes des clients dans les marchés dakarois. Pour ce scénario, ils s'adressent aux coxeurs du marché de destination.

Une fois que la production arrive à Dakar, dans n'importe quel marché, les bana-banas s'adressent forcément à un coxeur. En effet, l'organisation du marché est telle qu'il n'est pas possible de briser la chaîne préétablie par les acteurs.

Les coxeurs dakarois sont chargés de la ventilation des stocks reçus aux autres acteurs (vendeurs, transformateurs et consommateurs). Les coxeurs peuvent aussi approvisionner d'autres marchés. Dans

ce cas précis, la production passe un bana-bana pour atterrir à nouveau chez un coxeur du marché de destination qui reprend le même cheminement.

Les périodes de production et de commercialisation

	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jun	Jul	Aou	Sep	Oct	Nov	Dec
Production												
Commercialisation												
Evolution des prix chez le producteur	125	150	100	150 à 175			Pas de production					
Evolution des prix commerçants	175		100	175	75 à 100		150 à 200					

Les prix sont exprimés au en CFA/kg

LEGENDE	COMMENTAIRE
Production	
Faible production	La période de production se résume en trois mois essentiellement (de janvier à mars). Cette période est généralement celui des prix hauts selon la vision des commerçants.
Forte production	
Pas de production	
Commercialisation	
Prix haut	Cependant il faut constater que les prix du « bouye » varient très lentement. Les seuls mois pendant lesquels les commerçants éprouvent des difficultés pour la vente du produit sont mars, mai et juin. La période allant de juillet à décembre correspond au déstockage des bana-banas locaux. En ce moment, les commerçants ne risquent pas trop de concurrence.
Prix relativement bas	
Faibles prix	

ANNEXE 3: QUELQUES ADRESSES UTILES

Nom structure	Personne de contact	Adresses	Place du bouye	Besoins	Format d'appro préféré	Autres produits dans la société
MARIA DISTRIBUTION	Mariama Mb ² odji	mariadisfr@yahoo.fr Tel : Fax: Cel: Dakar	2ième	1t/mois	décortiqué	Ditax, Mad, Tamarin, Goyave, Bissap, céréales Gingembre
La VIVRIERE SARAL	Inssa Coulibaly	Tel/Fax : 834-21-07 Cel : vivriere@sentoo.sn Dakar	En attente	Etude	Etude	Mil, mais, niébé, fonio. Etude sur (bouye, bissap gingembre.)
CONSOMMER SENEGALAIS	Mme Déme	29, rue Abdoul Karim Bourgie Tel : 821-18-67 Fax : 826.93.91 Cel :639.52.81 kumba@sentoo.sn Dakar	1ière	1t/mois	Décortiqué et poudre	Mil, mais, niébé, fonio, bissap, tamarin
GIE AFBAR	Mme Camara	7, rue Dahara X rue Lorka Tel :824-35-61 Fax : Cel :678.04.40 Email : Dakar	3ième	0,5 t/mois	Décortiqué et poudre	Tamarin, gingembre, des céréales
GIE HAMET DIARA	Tombon Camara	Tel : 985-13-63 Fax : Cel : Email : Kédougou	1ier	1t/mois	Décortiqué	Gombo
BAOBAB FRUIT COMPANY	Laudana Zerzella	Tel: 952.27.52 Fax: Cel: 654.70.92 laudana@baobabfruitco.com Thiès	1ier	plusieurs	En coque	

Ces structures ont participé aux travaux de réflexion et constituent pour la plus part des clients potentiels parmi tant d'autres structures non citées ici pour l'écoulement du « bouye ».

Par rapport à ce tableau, il ressort nettement qu'il y a encore de la place pour que les bana-banas puissent écouler les stocks de l'année dernière.

ANNEXE 4: DIVERSITE DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT DES BANA-BANAS

Nom Bana-Bana	Adresse	Lieu Appro	Capacité bouye par an
Mamadou Ndiaye	Marché Médina coura Tamba Tel : 937.80.46	Diankémakha, Sakhadiatou, Kagnoubé (zone de Bala) Kaye (Mali)	40 tonnes par an
Ablaye Sall	Marché Central Tamba Tel : 583-82-46	Diaobé et yarang (Kolda)	16 tonnes par an
Mamefing Waly	Pathiam (Koussanar) Tel :937-84-05	Saré-sanding (Gambie) Madiana (Koussanar)	7 tonnes par an
Bialy Ndao	Kouthia-gayédi (Malème Niani) Tel :937-85-27	Kouthia-gayédi Dawadi	6 tonnes par an
Albertine Bendia	Salémata Tel :97-96-86	Salémata	1 tonne par an
Saliou Gueye	Village 9 ou Touba-béléle CR de Kayéne Arr. Maka) Tel : 937-98-10	Maka, Koussanar, Koumpentoum	7 tonnes par an
Ibrahima Gaye	Marché Médina-coura Tamba Tel :533-26-19	Kothiary, Bala, Kédougou, Dianké-makhan (Tamba) Diaobé (Kolda)	37 tonnes par an
Saliou Sarr (coxeur)	Marché Kastor Tel : 825-10-23 Dakar	Bouyame (Gambie) Guinée-Bissau Casamance Diaobé (Kolda) Farafénié (Koalack)	274 tonnes par an ¹

NB :

- ◆ Il s'agit là d'une estimation des quantités que ces bana-banas peuvent drainer par an dans l'exercice normal de leur activité. Selon les opportunités, ces quantités peuvent être largement dépasser voir doubler.
- ◆ Les sources d'approvisionnement des banas sont multiples et variées. Les qualités de « bouye » différente d'une zone à une autre sont à l'origine de cette diversité. Il semble que le « bouye » en provenance de la Casamance, de la Gambie et surtout de la Guinée Bissau, est plus prisé par les consommateurs.

¹ Saliou Sarr est un coxeur. Il reçoit alors les produits des bana-banas et est chargé de la ventilation, de l'encaissement et de la restitution de l'argent au bana après avoir pris sa commission. Telle est l'organisation des marchés Dakarais pour presque toutes les spéculations y compris les légumes frais ou séchés.

- ◆ Beaucoup de commerçants ne se déplacent pas pour s'approvisionner. Ils sont soit approvisionnés sur place par les producteurs ou par d'autres bana-banas.

ANNEXE 5: EVALUATION PARTICIPATIVE DES JOURNEES DE REFLEXION

L'évaluation est une étape très importante dans les rencontres de concertation. Elle permet aux animateurs de cerner les priorités des acteurs afin de définir plus tard des stratégies pour la prise en charge du plan d'actions.

L'évaluation a été faite de manière participative à l'aide du document suivant :

Ce que j'ai aimé:

- Contact direct entre les acteurs
- Les échanges d'idées sont très fructueux
- Le travail dans les groupes de travail a permis de mieux réfléchir
- L'atmosphère était détendue et cela permettait une bonne réflexion
- L'organisation
- La rencontre des acteurs de la filière de divers horizons
- J'ai acquis de nouvelles connaissances dans la filière
- Les participants se sont connus et ont noué des relations
- Tous les problèmes de la filière sont connus et des solutions proposées
- J'aime bien la foire qui permis des discussions franches entre acteurs
- L'appui de Wula Nafaa

Ce que je n'ai pas aimé:

- L'étroitesse des chaises
- La non prise en charge de la couchette (logement) pour certaines personnes
(15 personnes ont parlé de cela)
- Rien à signaler

Ce qui a prêté à confusion:

- Les prix proposés par les consommateurs de Dakar
- Les prix fixés par les acteurs ne tiennent pas compte des charges liées au transport et autres frais divers
- Au cours de la foire des discussions ont été tenues et accords de principe ont été faits ; Quelle sera la suite de tout ce travail très important pour la commercialisation de la production ?

Mes suggestions:

- Continuer la sensibilisation,
- Livraison de la synthèse des travaux le plus rapidement possible aux acteurs,
- Créer rapidement le bulletin d'information (que Wula Nafaa le fasse),
- Intéressé la presse dans tout ce qui est fait,
- Que chaque producteur rendent compte des conclusions de cet atelier dans son village,
- Obtenir l'adresse de Wula Nafaa pour mieux échanger,
- Multiplier ce genre de rencontres sur d'autres produits,
- Que les gens tiennent des discussions franches lors des ateliers,
- Il faut appuyer nos actions (à travers le plan d'actions).

Cette fiche a été restituée et validée en plénière en présence non seulement des membres du projet mais de tous les acteurs.

ANNEXE 6: LISTE DE PRESENCE

Type	Prénoms	Nom	Contact
Commerçant	Modou	Samba	Grand marché Tamba
	Mamadou Ndiaye		Marché Médina coura Tamba, Tel : 937.80.46
	Ablaye Sall		Marché Central Tamba, Tel : 583-82-46
	Mamefing Waly		Pathiam (Koussanar), Tel :937-84-05
	Bialy Ndao		Kouthia-gayédi (Malème Niani), Tel :937-85-27
	Albertine Bendia		Salémata, Tel :97-96-86
	Saliou Gueye		Village 9 ou Touba-béléle CR de Kayéne Arr. Maka),Tel : 937-98-10
	Ibrahima Gaye		Marché Médina-coura Tamba, Tel :533-26-19
	Chiekh	Niang	Marché Médina coura Tamba
	Saliou	Sarr	Marché Kastor Tel : 825-10-23Dakar
	Abdou	Fall	Grand marché Tamba
	François	Bindia	Salémata
	Ibrahima	Cissé	Grand marché Tamba
	Abdoulaye	Mbaye	Grand marché Tamba
	Babacar	Sarr	Marché central Tamba Tel : 981-23-63
	El'Hadji	Sow	Koundiao-Soiré (Bamba) Tel : 937-98-10
	Mamadou Boye	Diallo	Salémata
Géda	Diallo	Koundiao-Soiré (Bamba) Tel : 937-98-10	
Manssa	Sow	Koundiao-Soiré (Bamba) Tel : 937-98-10	
Transformateurs	Mariama	Mbodji	mariadisfr@yahoo.fr
	Inssa	Coulibaly	Tel/Fax : 834-21-07 Dakar vivriere@sentoo.sn
	Aïssatou	Déme	29, rue Abdoul Karim Bourgie Tel : 821-18-67, Fax : 826.93.91, Dakar Cel :639.52.81kumba@sentoo.sn
	Djisétou	Camara	7, rue Dara X rue Lorka, Tel :824-35-61 Cel :678.04.40
	Tombon	Camara	Tel : 985-13-63
	Laudana	Zerzella	Tel: 952.27.52,Cel: 654.70.92 Thiès laudana@baobabfruitco.com
Producteurs	Geda	Camara	Koussanar
	Diénaba	Diallo	Bala (gare)
	Astou	Cissé	Bala (Gare)
	Ndongo	Soumaré	Nawondé (Khotiary)
	Issa	Diouf	Ndarou Dioufféne (Khotiary)
	Samba	Diouf	Ndarou Dioufféne (Khotiary)
	Amath	Camara	Wali-babacar (Goudiry)
Modou	Coulibaly	Goudiry	

**Programme Agriculture – Gestion des Ressources Naturelles :
Cadre de Concertation des Acteurs de la Filière (Bouye) « Produits de Baobab »**

Type	Prénoms	Nom	Contact
	Maridiou	Diao	Guida (Goudiry)
	Abou	Diawara	Mboyéguel (Bala)
	Falou	Diop	Halagué (goudiry)
	Mariama	Samaké	Nanganame2 (Goudiry)
	Sara	Camara	Ndiambour (Bamba)
	Ibrahima	Cissé	Dialacoto (Missirah)
	Aboubacar	Touré	Bodé (Bala)
	Mohamadou	Ndao	Kouthiacoto (Koussanar)
	Chiekh	Amar	Pass Kélémane (Koussanar)
	Samba Moussa	Thiam	Mbayladi (Goudiry)
	Demba	Nganéne	Tivaoune (Goudiry)
	Oumar	Ndiaye	Ndiaback (Goudiry)
	Amar Tanou	Diallo	Dindéfelo (Bendafassi)
	Ngary	Ndao	Kouthiacoto (Koussanar)
	Mamadou	Kéïta	Ibel (Bandafassy)
	Sara	Danfakha	Badioula (Saraya)
	Bata	Damba	Dembo (Saraya)
	Balla Boye	Damba	Dembo (Saraya)
	El'hadji Bily	Thiam	Rabiya (Goudiry)
	Maïssa	Kassé	Bodé (Bala)
	Ousmane	Ndao	Kouthiacoto (Koussanar)
	Lama	Diallo	Sinthiou maléme
	Lamine	Makalo	Sinthiou-Damba (Sinthiou maléme)
	Sadio Demba	Sow	Mboyeguel (Bala)
	Moussa	Keïta	Bala
	Salif	Gueye	Village 9 (Kaéne)
	Adama	Traoré	Sinthiou Dioukhé (Bala)
	Moussa Aliou	Diallo	Dindifélo (Bandafassy)
Animateurs/ Invités	Ndeye Bigué	Ndiaye	PROGEDE Tamba Tel : 981-23-24
	Kiné	Wilane	Wula Nafaa
	Binta	Coly	Wula Nafaa
	Ousmane	Ba	Wula Nafaa
	Saloum	Cissokho	Wula Nafaa
	Ami	Diop	Wula Nafaa
	Laurent	Gomis	Consultant